Tiden går – Høyvekta består

Av Edmund Schilvold

Publisert i Moss Dagblad

I Harald Hårfagres gate på Jeløy lever ennå minnet om et gammelt mossesymbol. Den unike Høyvekta Brukthandel kombinerer raushet og romslighet med hauger av snurrepiperier og atmosfæren til huset der Brynild Brynildsen startet sin virksomhet.

Allerede før en åpner de grønnmalte, knirkende dørene får den besøkende en pekepinn om hva som befinner seg bak de gamle veggene. Eieren Arnulf Johannessen har dekorert både fasade og trappeoppgang med ting og tang, flere av dem utsøkte pussigheter. Som et gammelt skilt som minner om en gallionsfigur. På trinnene står krukker og glass, blomsterpotter og paraplyer, og over henger bilder i svart og hvitt fra forgangne tider. En høyball hører naturligvis også med.

Vel inne i det lokalet blir det fort vanskelig å avgjøre hvor en skal feste blikket. Hver krik og hver krok er fylt med alt fra bord og sofaer til lampeskjermer, klokker, bøker og servise. Dette er et sted der en må vokte seg vel for å trå feil. Men ikke nok med det. Nesten like mye henger oppe i taket, på kroker festet i trebjelkene. På en av veggene synger et gjøkur. Få andre brukthandler kan skilte med en liknende atmosfære. Hjemmekoselig og likevel spennende, et sus av lokalhistorie, rom for timevis med utforskning av dunkle hjørner og gulnet papir.

1. oktober kan Johannessen feire et lite jubileum. Da har han vært innehaver på Høyvekta i fem år. Men Høyvektas historie som brukthandel går lengre tilbake enn som så. Første gang dørene åpnet var i november 1995, da Ulf Schøien flyttet sin virksomhet fra Rygge til Moss. Da hadde huset i årevis fungert som antikvitetslager.

Går en tilbake til første halvdel av 1900-tallet, treffer en fort på Brynild Brynildsen, grunnleggeren av det kjente mossefirmaet med samme navn. Mange husker ennå logoen ”BB” fra steder som Trolldalen. I dette huset var det altså Brynildsen begynte. Her støpte han betongblokker og hadde snekkerverksted.

Anleggsgartneren Johannessen overtok det hele nærmest ved en tilfeldighet. Egentlig skulle han begynne i ny jobb på Vestre Gravlund i Oslo da han fikk mistanke om at Schøien hadde tenkt å gi seg. De to kjente hverandre, og tilværelsen som pendler fristet ikke så altfor mye, så han tok seg en tur bort til Høyvekta for å høre hvorfor det var utsalg. ”Du skal vel ikke slutte?” spurte han. ”Jo, 1. oktober er det nok over, hvis ingen vil overta”, innrømmet Schøien. ”Det måtte være deg, det da”, sa han til Johannessen. Dermed var det gjort. Johannessen skjønte at han hadde fått en unik sjanse, og Høyvekta var sikret for framtiden.

Da Johannessen kom inn i bildet overtok han det meste av sakene til Schøien. Men det varte ikke lenge før hele varebeholdningen var skiftet ut, og slik har det fortsatt. Høyvekta er slett ikke noe museum. Hele tiden går noe ut og noe annet inn.

- Telefonen ringer nesten hver eneste dag. Det er stadig folk som skal kvitte seg med noe, forteller Johannessen. Men han tar ikke imot hva som helst.

- Som brukthandler får du tilbud om det mest utrolige, men jeg er temmelig kresen. Vi skal være en krambu, men vi må holde et visst nivå når det gjelder kvalitet. Loppemarkeder er det nok av, understreker han.

Det er ikke alltid lett å være brukthandler. Spesielt ikke når folk i økonomiske vanskeligheter kommer med noe i en bærepose for å tigge penger.

- Det hender vi kommer i en litt lei situasjon. Som privatperson synes jeg selvfølgelig synd på disse menneskene, men firmaet kan ikke synes synd på noen. Vi kan ikke være noe sosialkontor. Ofte vet en heller ikke hvor sånne varer kommer fra. Vi kan ikke risikere å bli blandet inn i noe kriminelt, påpeker Johannessen

Dødsbo kan også by på vanskeligheter. Ved et par anledninger har Høyvekta havnet midt i familiefeider. Som når en av arvingene selger unna rubb og stubb, uten å forklare at det finnes andre i slekta som gjerne vil ha et ord med i laget.

Likevel, dødsbo betyr mye som en kilde til varer. Johannessen kjøper helst større kvanta, og møbler er den viktigste inntektskilden.

Da han begynte i bransjen, var Johannessen forståelig nok litt bekymret for at han ville bli for følelsesmessig knyttet til tingene han anskaffet. Men det var noe han bare ikke kunne tillate seg.

- Du må ikke ha mer sentimentale følelser for tingene enn en handelsmann har for saltpølsa si. Ellers går du fort konkurs, påpeker han. Det aller, aller meste på Høyvekta er til salgs.

- Alt unntatt sjela mi, smiler Johannessen.

Bjelkene i taket er heller ikke noe som har en prislapp på seg. Husets egenart er i det hele tatt noe Johannessen setter stor pris på.

- Mange driver brukthandel i kjedelige, moderne lokaler. Det blir ikke det samme. Eneste ulempe med dette er at det blir kaldt om vinteren. Da må jeg sprengfyre så pipa nesten sprekker bare for at folk skal orke å være her, forteller han.

Rik blir en ikke av å drive Høyvekta. Men Johannessen har funnet noe han trives med.

- Brukthandler kommer og går, spretter opp som paddehatter og forsvinner igjen. Du må ha tålmodighet, du blir ikke millionær av dette. Men helt fra jeg var guttunge har jeg hatt en interesse for gamle ting. Og det er litt ålreit å være en fri fant, avslutter han.